



CASO DE ÉXITO

Simplificación de ventas externas en Energías Renovables con Sales Portal



Introducción

Una empresa líder en la industria de energías renovables enfrentaba importantes **desafíos en la gestión de ventas externas**. Con un modelo de negocio que involucraba a múltiples agencias y equipos de ventas externos, la **falta de herramientas unificadas para gestionar leads, oportunidades y órdenes de venta generaba ineficiencias, errores y desorganización**.

Para superar estos desafíos, la empresa decidió implementar **Sales Portal**, una solución de InterConnecta diseñada para **optimizar y centralizar la gestión de ventas externas, al mismo tiempo que se sincroniza de manera continua con Zoho CRM**.



Desafíos



Falta de un sistema centralizado para usuarios externos

Los equipos externos no tenían acceso a un sistema robusto para registrar y dar seguimiento a leads, lo que resultaba en información dispersa y duplicada.



Retrasos en la conversión de leads en ventas

La ausencia de herramientas para coordinar actividades de seguimiento dificultaba avanzar oportunamente en el ciclo comercial.



Falta de visibilidad en tiempo real

La desconexión entre los equipos externos e internos generaba demoras en la actualización de datos, afectando la toma de decisiones.



Costos elevados por licencias

Proveer licencias de Zoho CRM a todos los usuarios externos resultaba insostenible económicamente.

Solución



InterConnecta implementó Sales Portal, un portal diseñado para usuarios externos que no cuentan con licencias de Zoho CRM. Esta solución permite **gestionar de manera eficiente el ciclo completo de ventas, desde la captura de leads hasta la generación de órdenes de venta.**

Entre las características clave del portal se incluyen:



Acceso controlado mediante una URL personalizada y credenciales específicas.



Asignación de roles como Agency Admin y Agency User para gestionar permisos según el nivel de responsabilidad.



Sincronización en tiempo real de todos los datos con Zoho CRM, asegurando la coherencia y actualización de la información.



Herramientas integradas de seguimiento para crear tareas, programar reuniones y adjuntar documentos directamente desde el portal.



Generación directa de órdenes de venta que se reflejan automáticamente en Zoho CRM.

Impacto y Resultados

Desde la implementación de Sales Portal, la empresa ha logrado resultados significativos:



Mayor eficiencia operativa

La centralización de las actividades de ventas en el portal ha reducido el tiempo dedicado a tareas administrativas, permitiendo a los equipos enfocarse en la relación con los clientes.



Sincronización continua con Zoho CRM

Todos los datos de ventas externas se actualizan en tiempo real, eliminando discrepancias y mejorando la colaboración entre los equipos internos y externos.



Reducción de errores

La automatización en la gestión de leads, contactos y órdenes de venta ha eliminado errores manuales, asegurando la consistencia en el flujo de trabajo.



Mayor transparencia y control

Los Agency Admins tienen visibilidad completa sobre las actividades de su equipo, mientras que los Agency Users pueden gestionar sus propios registros de manera eficiente.



Mejora en la experiencia del cliente

La capacidad de responder rápidamente a las necesidades de los clientes, gracias a un flujo de trabajo optimizado, ha incrementado la satisfacción del cliente final.

Conclusión

Sales Portal de InterConnecta permitió a la empresa de energías renovables **gestionar de manera eficiente sus equipos externos y optimizar cada etapa del ciclo de ventas**. Esta solución no solo ofreció **autonomía a los equipos, sino que también redujo significativamente los costos operativos, mejorando la transparencia y la precisión en todo el proceso**.

InterConnecta continúa liderando la implementación de soluciones innovadoras como Sales Portal para optimizar el rendimiento de equipos y procesos en diversas industrias.





www.interconnecta.com

Síguenos en nuestras redes sociales

